

## Fernwärme und Fernkälte: Hotels können durch Anpassung der Vertragsstruktur bis zu 30 Prozent der Kosten einsparen

- Die Leistungskosten, die an den Verbrauchsspitzen eines Hotels orientiert sind, verursachen oft unnötig hohe Fernwärme- und Fernkältekosten
- Verteilt man die Lastspitzen, lassen sich die Kosten deutlich reduzieren
- Dafür müssen Hotels weder in aufwändige Sanierungsmaßnahmen investieren noch bekommen die Gäste einen Unterschied zu spüren
- Fallbeispiel einer Fernwärmelastoptimierung: Ein Hotel in Wien kann bei einem Jahresverbrauch 736.060 kWh rund 7.000 Euro einsparen
- Interessierte können sich unter [office@power-solution.eu](mailto:office@power-solution.eu) für individuelle Beratungstermine anmelden

Wien, 15. März 2023. Obwohl sich die Heizperiode langsam dem Ende zuneigt, sieht die Situation in der Hotellerie anders aus: Sogenannte „Energiefresser“ beschäftigen Hotels das gesamte Jahr. Besonders bei Fernwärme- und Fernkältebezieher/innen können diese bei der Jahresabrechnung zu unangenehmen Überraschungen führen. Die PowerSolution Energieberatung hilft Hotels dabei, ihre Fernwärme- und Fernkältekosten zu reduzieren – und das ohne aufwändige Sanierungsmaßnahmen.

### Auf die Maximalleistung kommt es an

Bis zu 70 Prozent des Energiebedarfs fallen in Hotels für die Warmwassererzeugung an. Doch nicht nur Spa- und Wellnessanlagen schlagen zu Buche: Kühlräume, veraltete Geräte wie z.B. die Minibar, falsch eingestellte Thermostate oder schlecht gereinigte Kondensatorlamellen können sich ebenso als „Energiefresser“ entpuppen.

„Besonders in der Hotellerie sind die Fernwärme- und Fernkälteverträge oft nicht richtig angepasst“, erklärt Energieexperte Roland Kuras. „Die Leistung ist im Vertrag oft zu hoch eingestellt. Diese wird an den Verbrauchsspitzen eines Hotels orientiert: also der maximalen Leistung, die einem Hotel zu Spitzenzeiten zur Verfügung stehen muss. Verteilt man diese Lastspitzen in der Verbrauchsstruktur, kann man die Leistungskosten deutlich senken. So entsteht ein Kostenvorteil - ohne aufwändige Sanierungsmaßnahmen oder Nachteile für die Gäste.“

### Leistungskosten ohne Qualitätsverluste reduzieren

Lastspitzen entstehen oft durch fehlerhafte technische Einstellungen oder falsche Steuerungen. Besonders bei Fernwärme- und Fernkältekund/innen haben diese Folgen: Die Fernwärme- und Fernkältekosten setzen sich aus zwei Teilen zusammen: Aus einer variablen Größe (Arbeitspreis), die durch den Verbrauch entsteht und aus einem Fixkostenblock, der durch die Leistungskosten herbeigeführt wird. Arbeitspreis und Leistungskosten ergeben in Kombination mit dem Verrechnungsanschlusswert (VAW) und dem Jahreswärmeverbrauch die verrechneten Gesamtkosten.

Die Leistungskosten machen vom Gesamtpreis unter Normalumständen ungefähr die Hälfte aus. Durch eine Fernwärmelastganganalyse können diese Spitzen optimiert und bei gleichbleibender Qualität so weit wie möglich gesenkt werden. Dazu messen die Energieexpert/innen von **power** solution die Verbräuche aller Kostenstellen und über längere Zeiträume hinweg. So können Schwachstellen identifiziert und Reduktionspotentiale

aufgezeigt werden. Durch diese Optimierung kann der VAW reduziert und damit die Leistungskosten gesenkt werden.

### **Fallbeispiel eines Hotels in Wien: Einsparung von knapp 7.000 Euro**

Ein Blick in die Praxis zeigt den Mehrwert der Fernwärmelastoptimierung: Betrachtet man ein Hotel in Wien mit einem Jahresverbrauch von 736.060 kWh (s. Grafik anbei). Der Verrechnungsanschlusswert (VAW), also die maximal zur Verfügung gestellte Leistung, liegt bei 376 kW. Durch eine Verbrauchsoptimierung kann der VAW auf 300 kW reduziert werden. So ist bei -15 °C Außentemperatur noch genügend Leistung vorhanden, um die benötigte Wärme zur Verfügung zu stellen. Die Reduzierung des VAW entspricht bei einem Leistungspreis von 86.726,90 €/MW einer jährlichen Einsparung von 6.591.24 Euro.

### **Über PowerSolution Energieberatung GmbH:**

Die PowerSolution Energieberatung GmbH wurde 2001 vor dem Hintergrund der Energiemarktliberalisierung gegründet und betreut seither Unternehmen aus Österreich, Deutschland und der Schweiz in allen Energiefragen. Inzwischen betreut **power** solution mehr als 4.000 zufriedene Kunden, mit 25.000 Abnahmestellen und 2.500 GWh, in unterschiedlichen Energiefragen. **power** solution unterstützt Unternehmen in den Bereichen strategische Energiebeschaffung, Energiemanagement und Demand Side Management, führt Energieaudits durch oder hilft Energiemanagementsysteme zu implementieren. Als visionärer Wegbegleiter in Energiefragen arbeitet **power** solution an zukunftsfähigen und nachhaltigen Konzepten.

### **Rückfragehinweis:**

#### **RAFFEINER REPUTATION**

Silva Leschner

+43 1 406 24 24

[s.leschner@raffeiner-reputation.com](mailto:s.leschner@raffeiner-reputation.com)